

PRIMERA LISTA DE VERIFICACIÓN PASO A PASO DE 90 DÍAS



¡Bienvenido a Herbalife Nutrition! Como Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition, tienes la oportunidad de ayudar a otros en el logro de sus objetivos de bienestar y desarrollo del negocio independiente. Incorporando este checklist a tus actividades, podrás construir en tus primeros 90 días las bases de un negocio independiente exitoso.

	ACTIVIDAD	STATUS	MATERIALES	NOTAS
	PRIMEROS 5 DÍAS - AMA LOS PRODUCTOS Y PREPÁRATE PARA OBTENER RESULTADOS			
DÍA 1 - DÍA 5	KIT DE REGISTRO Abre el KIT DE REGISTRO HERBALIFE NUTRITION y familiarízate con los materiales de entrenamiento, herramientas de soporte, normas del negocio y los libros digitales del HMP	☒		Escribe los motivos que tienes para iniciar el negocio independiente
	EMPIEZA Lee los materiales impresos del Kit y visita MyHerbalife.com para profundizar tus conocimientos con las herramientas de soporte	☐	Volante Oportunidad de Negocio. Página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com	
	AMA LOS PRODUCTOS Usar los productos Herbalife Nutrition todos los días, es la clave para construir tu historia de éxito	☐	Volante de Productos. Catálogo de Productos. Volante de Primera Orden.	
	TU PRIMER PEDIDO Conoce cómo realizar tus pedidos de productos en las diferentes plataformas (centros de venta, call center y online)	☐	Volante Primera Orden. Volante de Productos.	No te olvides de hacer tu orden de productos
	CONSTRUYE TU HISTORIA DE ÉXITO Mientras más contundentes sean tus resultados con el uso de los productos más atraerás a posibles clientes, esa es la clave para empezar conversaciones y ventas	☐	Revisa los materiales de cómo hacer tu testimonio en la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com	Tómate una foto de antes para que puedas mostrar tu progreso
	PREPÁRATE PARA VENDER Encuentra todos los beneficios de los productos en el catálogo online y el volante de productos	☐	Catálogo de Productos. Volante de Productos.	
	CÍRCULO DE INFLUENCIA Haz una lista de familiares y amigos que estarían interesados en consumir los productos	☐		
	INAUGURACIÓN DEL NEGOCIO INDEPENDIENTE			
DÍA 7 - DÍA 21	USAR, LLEVAR, HABLAR Usa los productos, lleva la marca y habla sobre el negocio independiente Herbalife Nutrition	☐		Revisa el Manual de la Oportunidad de Negocio publicado en MyHerbalife.com
	LO BÁSICO DEL PLAN DE MERCADEO Conoce y aprende las diferentes formas de ganar dinero con la oportunidad de negocio independiente Herbalife Nutrition	☐	Volante Oportunidad de Negocio donde sabrás las diferentes formas de obtener ingresos con Herbalife Nutrition	
	INAUGURACIÓN DEL NEGOCIO INDEPENDIENTE Consulta a tu patrocinador ascendente cómo hacer la fiesta de inauguración del negocio. No te olvides invitar a tu círculo de influencia más cercano	☐		
	PRESENTA LA OPORTUNIDAD Aprende los tips y consejos para presentar a tus prospectos la oportunidad Herbalife Nutrition	☐		Tu patrocinador podrá acompañarte a hacer las primeras presentaciones
	EVALUACIÓN DE BIENESTAR Realiza la Evaluación de Bienestar para que aprendas a identificar las necesidades de tus clientes potenciales. Con esta herramienta podrás obtener tus primeros clientes	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	SEGUIMIENTO AL CLIENTE Aprende a brindar la mejor experiencia al cliente a través del seguimiento, con el objetivo de que puedan lograr mejores resultados	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	FIJA METAS Establece un objetivo junto a tu patrocinador para obtener clientes y Distribuidores Independientes de primera línea en el primer mes de hacer el negocio Independiente	☐		Reúnete con tu patrocinador para trazar un plan de acción
	INVITACIÓN, INVITACIÓN, INVITACIÓN Sigue trabajando en tu lista y organiza algunas reuniones para realizar Evaluaciones de Bienestar y/o presentar la Oportunidad de Negocio	☐		Visita MyHerbalife.com. Recuerda que tu patrocinador te puede acompañar en las primeras presentaciones
	OFICINA DE SOPORTE Asiste a la oficina de soporte más cercana a tu localidad, para aprender sobre los Métodos de Negocio y así comenzar a incorporar personas al negocio (adicionalmente a clientes)	☐		Asiste a los HOM de tu organización. Invita a tus familiares y amigos
	EL MÉTODO DE NEGOCIO CON EL QUE VAS A COMENZAR Identifica qué método de negocio va acorde a tu estilo de contactar clientes y vender los productos Herbalife Nutrition. Puedes utilizar la cantidad de métodos que quieras.	☐		Conversa con tu patrocinador acerca de los Métodos de Negocio y elige el que mejor se adecue a ti
	REFERIDOS Pregúntale a tus clientes si conocen personas que les gustaría alcanzar tus mismos resultados. Ten una lista de referidos para llevar un mejor registro	☐		Pregúntale a tu patrocinador los tips y consejos para pedir referidos a tus clientes
	MIDE TUS RESULTADOS Registra a todos tus nuevos clientes para comparar sus resultados regularmente	☐	Revisa el Manual de la Oportunidad de Negocio para más información	
	MEJORAS Comparte los resultados con tu Patrocinador y sigue las lecciones aprendidas	☐		Consulta a tus clientes si puedes usar sus testimonios con fotos en tus reuniones
	STS Asiste al evento mensual de entrenamiento y patrocinio	☐		
	ENTRENAMIENTO Recuerda asistir a la oficina de soporte de tu organización o visitar el Centro de Entrenamiento en línea Myherbalife.com	☐		Centro de Entrenamiento en Línea está en Myherbalife.com en la sección Claves para el Éxito

	ACTIVIDAD	STATUS	MATERIALES	NOTAS
	CONTRUYE TU ORGANIZACIÓN: SEGUIMIENTO AL CLIENTE Y PRIMEROS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES			
SEMANA 4	VERIFICA TU AVANCE Verifica tus Puntos de Volumen para determinar si has logrado las metas del mes que se determinaste con tu patrocinador	☐	Volante de la Oportunidad de Negocio. Manual de la Oportunidad de Negocio.	Visita MyHerbalife.com
	PRESENTA LA OPORTUNIDAD Cuéntales a tus prospectos sobre los beneficios de realizar el negocio independiente, busca más referidos y aumenta tu lista	☐		
	EVALUACIÓN DE BIENESTAR Conversa con tus nuevos clientes potenciales para que identifiques sus necesidades	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	SEGUIMIENTO AL CLIENTE Acércate y brinda la mejor experiencia al cliente como te enseñó tu patrocinador, con el objetivo de que puedan lograr mejores resultados	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	INVITACIÓN, INVITACIÓN, INVITACIÓN Sigue trabajando en tu lista y organiza algunas reuniones para realizar Evaluaciones de Bienestar y/o presentar la Oportunidad de Negocio	☐		Visita MyHerbalife.com Recuerda que tu patrocinador te puede acompañar en las primeras presentaciones
	OFICINA DE SOPORTE Asiste a la oficina de soporte más cercana a tu localidad, para aprender sobre los Métodos de Negocio	☐	Catálogo de Productos. Volante de Productos.	Asiste a los HOM de tu organización. Invita a tus familiares y amigos
	REFERIDOS Pregúntale a tus clientes si conocen personas que les gustaría mejorar su estilo de vida o alcanzar metas de bienestar. Ten una lista de referidos para llevar un mejor registro	☐	Revisa el Manual de la Oportunidad de Negocio para más información	Pregúntale a tu patrocinador los tips y consejos para pedir referidos a tus clientes
	MIDE TUS RESULTADOS Registra a todos tus nuevos clientes para revisar sus resultados regularmente	☐		Recuerda siempre tomar fotos de tu progreso y de tus clientes
	MEJORAS Comparte los resultados con tu Patrocinador y sigue las lecciones aprendidas	☐		
	STS Asiste al evento Independiente mensual de entrenamiento y patrocinio	☐		Consulta a tus clientes si puedes usar sus testimonios con fotos en tus reuniones
	CONTRUYE TU ORGANIZACIÓN: SEGUIMIENTO AL CLIENTE Y PRIMEROS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES			
2º MES	PRESENTA LA OPORTUNIDAD Cuéntales a tus prospectos sobre los beneficios de realizar el negocio independiente, busca más referidos y aumenta tu lista	☐		
	EVALUACIÓN DE BIENESTAR Conversa con tus nuevos clientes potenciales para que identifiques sus necesidades	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	SEGUIMIENTO AL CLIENTE Acércate y brinda la mejor experiencia al cliente como te enseñó tu patrocinador, con el objetivo de que puedan lograr mejores resultados	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	INVITACIÓN, INVITACIÓN, INVITACIÓN Sigue trabajando en tu lista y organiza algunas reuniones para realizar Evaluaciones de Bienestar y/o presentar la Oportunidad de Negocio	☐		Visita MyHerbalife.com Recuerda que tu patrocinador te puede acompañar en las primeras presentaciones
	OFICINA DE SOPORTE Asiste a la oficina de soporte más cercana a tu localidad, para aprender sobre los Métodos de Negocio	☐	Catálogo de Productos. Volante de Productos.	Asiste a los HOM de tu organización. Invita a tus familiares y amigos
	REFERIDOS Pregúntale a tus clientes si conocen personas que les gustaría mejorar su estilo de vida o alcanzar metas de bienestar. Ten una lista de referidos para llevar un mejor registro	☐	Revisa el Manual de la Oportunidad de Negocio para más información	Pregúntale a tu patrocinador los tips y consejos para pedir referidos a tus clientes
	MIDE TUS RESULTADOS Registra a todos tus nuevos clientes para revisar sus resultados regularmente	☐		
	MEJORAS Comparte los resultados con tu Patrocinador y sigue las lecciones aprendidas	☐		
	STS Asiste al evento Independiente mensual de entrenamiento y patrocinio	☐		Consulta a tus clientes si puedes usar sus testimonios con fotos en tus reuniones
	VERIFICA TU AVANCE Verifica tus Puntos de Volumen para determinar si has logrado las metas del mes que se determinaste con tu patrocinador	☐	Volante de la Oportunidad de Negocio. Manual de la Oportunidad de Negocio.	Visita MyHerbalife.com
	CONTRUYE TU ORGANIZACIÓN: SEGUIMIENTO AL CLIENTE Y PRIMEROS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES			
3ER MES	PRESENTA LA OPORTUNIDAD Cuéntales a tus prospectos sobre los beneficios de realizar el negocio independiente, busca más referidos y aumenta tu lista	☐		
	EVALUACIÓN DE BIENESTAR Conversa con tus nuevos clientes potenciales para que identifiques sus necesidades	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	SEGUIMIENTO AL CLIENTE Acércate y brinda la mejor experiencia al cliente como te enseñó tu patrocinador, con el objetivo de que puedan lograr mejores resultados	☐		Visita la página web para el Distribuidor Independiente en MyHerbalife.com
	INVITACIÓN, INVITACIÓN, INVITACIÓN Sigue trabajando en tu lista y organiza algunas reuniones para realizar Evaluaciones de Bienestar y/o presentar la Oportunidad de Negocio	☐		Visita MyHerbalife.com Recuerda que tu patrocinador te puede acompañar en las primeras presentaciones
	OFICINA DE SOPORTE Asiste a la oficina de soporte más cercana a tu localidad, para aprender sobre los Métodos de Negocio	☐	Catálogo de Productos. Volante de Productos.	Asiste a los HOM de tu organización. Invita a tus familiares y amigos
	REFERIDOS Pregúntale a tus clientes si conocen personas que les gustaría mejorar su estilo de vida o alcanzar metas de bienestar. Ten una lista de referidos para llevar un mejor registro	☐	Revisa el Manual de la Oportunidad de Negocio para más información	Pregúntale a tu patrocinador los tips y consejos para pedir referidos a tus clientes
	MIDE TUS RESULTADOS Registra a todos tus nuevos clientes para revisar sus resultados regularmente	☐		
	MEJORAS Comparte los resultados con tu Patrocinador y sigue las lecciones aprendidas	☐		
	STS Asiste al evento Independiente mensual de entrenamiento y patrocinio	☐		Consulta a tus clientes si puedes usar sus testimonios con fotos en tus reuniones
	VERIFICA TU AVANCE Verifica tus Puntos de Volumen para determinar si has logrado las metas del mes que se determinaste con tu patrocinador	☐	Volante de la Oportunidad de Negocio. Manual de la Oportunidad de Negocio.	Visita MyHerbalife.com
	FELICITACIONES Has logrado completar cada uno de los pasos que podrían ayudarte a construir una base de 5 a 7 clientes en tus primeros 90 días			